

domande a:

**CESARE ARMELLINI, PRESIDENTE DI NAFOP
(NATIONAL ASSOCIATION OF FEE ONLY PLANNERS)**

Il mercato degli investitori istituzionali in Italia appare in evoluzione. Il settore sembra infatti essersi aperto anche alla consulenza fee only. Quali sono i numeri a supporto di questa tesi?

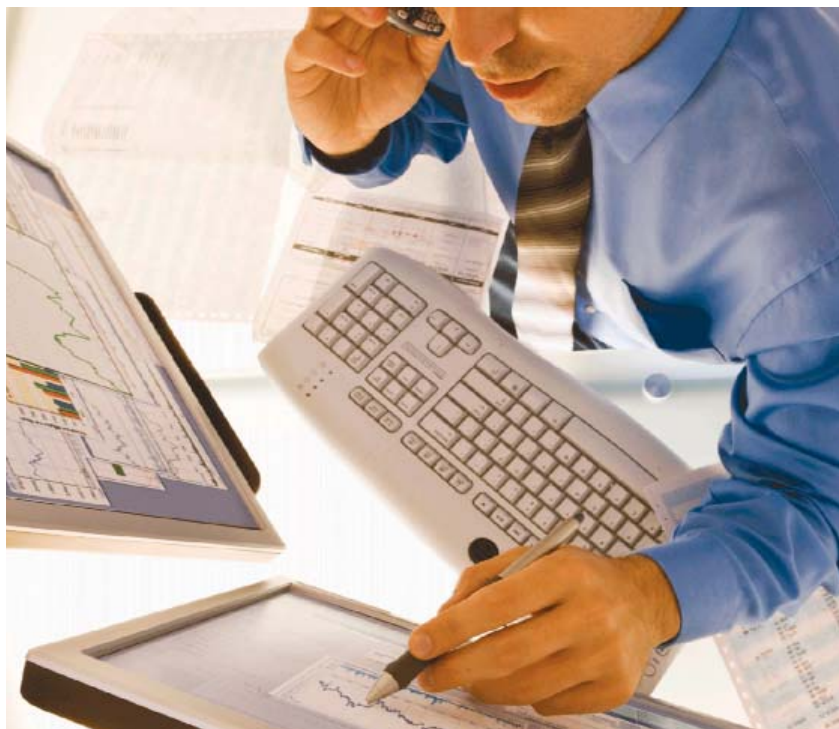
«Dal nostro osservatorio privilegiato possiamo certamente affermare che dopo dieci anni di analisi, ricerca e consulenza indipendente, finalmente la domanda è in forte crescita non solo da parte di soggetti consapevoli come gli istituzionali, ma altresì da parte di investitori privati con patrimoni rilevanti. Registriamo in generale un forte interesse nei confronti dell'approccio fee only. Molti clienti prediligono una parcella flat annuale onnicomprensiva che include, oltre alla tradizionale consulenza in materia di investimenti, anche un servizio di financial audit, ovvero una vera e propria attività di controllo degli intermediari presso i quali hanno posizioni in titoli, strumenti e prodotti».

Crede che la crisi dei mercati stia accelerando il percorso degli investitori istituzionali verso la consulenza a parcella?

«Ritengo normale che un investitore istituzionale si orienti verso un approccio consulenziale sempre più professionale e sempre meno legato a scelte spesso ispirate da elementi che prescindono da competenze specifiche e know how ben definiti. La crisi probabilmente ha accelerato questo processo di fly to quality che spinge a individuare soggetti indipendenti e non condizionati da strategie commerciali a volte dannose per l'incolumità dei portafogli».

In generale, quali sono i punti di forza di un consulente fee only rispetto a un advisor tradizionale? Perché un investitore istituzionale dovrebbe utilizzarlo?

«Le strutture che offrono la consulenza fee only hanno investito moltissimo su competenze, tecnologia, modelli proprietari di analisi, ricerca, ma soprattutto sulle risorse umane e sulla capitalizzazione di esperienze



maturate all'interno di strutture tradizionali. Questa filosofia ha permesso alle società di essere all'avanguardia nella ricerca: ad esempio Consultique, associato tra i fondatori della Nafop, è stata pioniera nello sviluppo di una metodologia per la valutazione degli Etf e dei fondi pensione aperti e negoziali e ha messo a punto un modello proprietario per la valutazione quali/quantitativa di fondi e sicav, indispensabile per individuare i migliori gestori disponibili sul mercato».

Quali sono le necessità principali di un investitore istituzionale e come riescono a rispondere a queste esigenze i consulenti fee only?

«Pensiamo che la protezione del patrimonio degli investitori rappresenti uno dei cardini della nostra attività di consulenza e per questo attribuiamo un'importanza fondamentale al risk management».



CESARE ARMELLINI, PRESIDENTE NAFOP